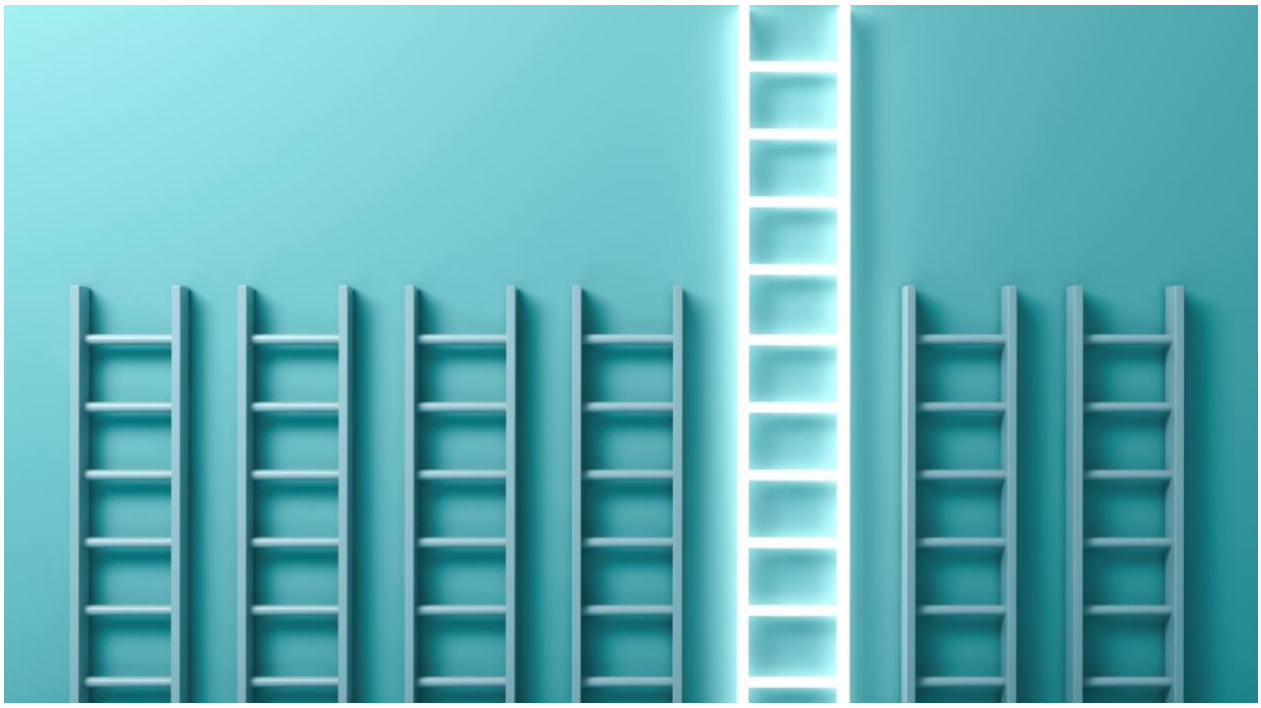
EL MERCADO DE SEGUROS INDUSTRIALES EN 2026: OPORTUNIDAD EN PROPERTY, ALERTA EN CASUALTY

Lo que todo CEO y CFO debería saber antes de su próxima renovación



El pasado mes de mayo, durante la conferencia RIMS Riskworld en Filadelfia, el encuentro anual más importante del sector de la gestión de riesgos, los principales actores del mercado asegurador mundial dibujaron un escenario que merece atención: los seguros de daños materiales (Property) están en plena guerra de precios, mientras que las líneas de responsabilidad civil (Casualty) siguen tensionadas y sin visos de alivio inmediato.

Para quienes dirigimos empresas o gestionamos sus finanzas, esto no es una cuestión técnica relegable al departamento de seguros de la empresa cliente; es una variable que impacta directamente en el coste de proteger activos, en la cuenta de resultados y, en última instancia, en la capacidad de competir.

Desde mi visión de muchos años, y habiendo suscrito grandes riesgos industriales y dirigido programas multinacionales para compañías relevantes como Endesa, ACS, Mango, Toyota o Grupo Meliá, pocas veces he visto una divergencia tan marcada entre líneas de negocio. Permitidme compartir mi lectura de lo que está ocurriendo y, sobre todo, de lo que puede significar para las empresas que conforman el núcleo de nuestros clientes corporativos.

PROPERTY: EL MERCADO SE "CANIBALIZA"

Las tasas de seguros de daños materiales catastróficos han caído hasta un 16% en el primer trimestre de 2026, según datos de Marsh. La razón es sencilla: hay demasiada capacidad persiguiendo el mismo negocio.

Alexandra Glickman, de Arthur J. Gallagher, lo expresó sin rodeos: "El mercado se está canibalizando a sí mismo". Nuevos entrantes, incluidas algunas MGAs (Managing General Agents) que priorizan el crecimiento sobre la rentabilidad técnica, están ofreciendo precios entre un 30% y un 50% por debajo de los aseguradores tradicionales en los tramos compartidos de grandes programas internacionales.

¿Es esto sostenible? La respuesta corta es no.

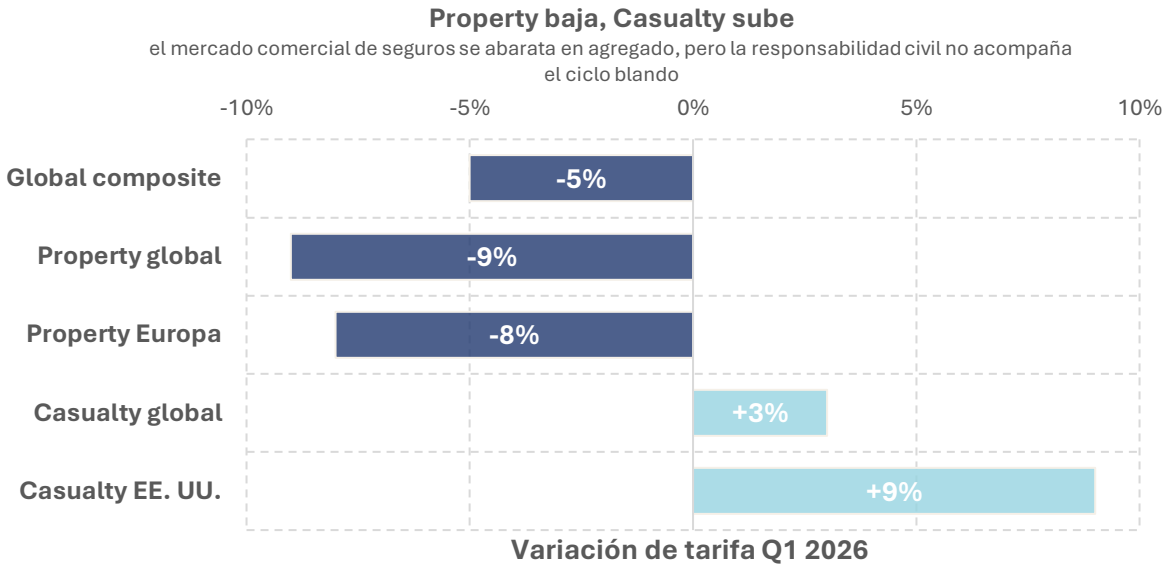
Peter Caminiti, director de suscripción de Zurich Norteamérica, advierte: **"Debemos tener cuidado de no ir demasiado lejos. De lo contrario, volveremos a la volatilidad y a precios inadecuados"**. Michele Sansone, de Axa XL, relató cómo su compañía abandonó una operación de hangares aeronáuticos después de que un competidor rebajara el precio entre 100.000 y 200.000 dólares adicionales en una sola ronda de negociación. Su reflexión es reveladora: "Si quieres una relación a largo plazo, tiene que ser una asociación, no simplemente ver cuánto puedes bajar el precio".

¿Y en Europa? Competencia y un nuevo protagonista climático

El mercado europeo sigue una trayectoria paralela. La competencia y el exceso de capacidad también están presionando los precios a la baja, **especialmente para riesgos bien gestionados y sin exposición catastrófica severa.**

Sin embargo, un factor de riesgo gana protagonismo en toda Europa: **las tormentas convectivas severas**; granizo, viento extremo y tornados. Según datos de “Allianz Commercial Lines”, este tipo de eventos se ha convertido en el peligro o riesgo asegurado más costoso a nivel global, superando incluso a los huracanes, con pérdidas anuales que ya superan de forma recurrente los 50.000 millones de dólares. El granizo por sí solo causa hasta el 80% de las pérdidas en este tipo de eventos, con impactos desastrosos directos en cubiertas de empresas industriales, centros logísticos, instalaciones fotovoltaicas y hangares aeronáuticos.

Europa Central y del Norte están especialmente expuestas. Las aseguradoras regionales están revisando franquicias, exigiendo mejoras en materiales de construcción y, en algunos casos, restringiendo capacidad para riesgos con alta exposición a la intemperie.



¿Qué significa esto para las empresas en general?

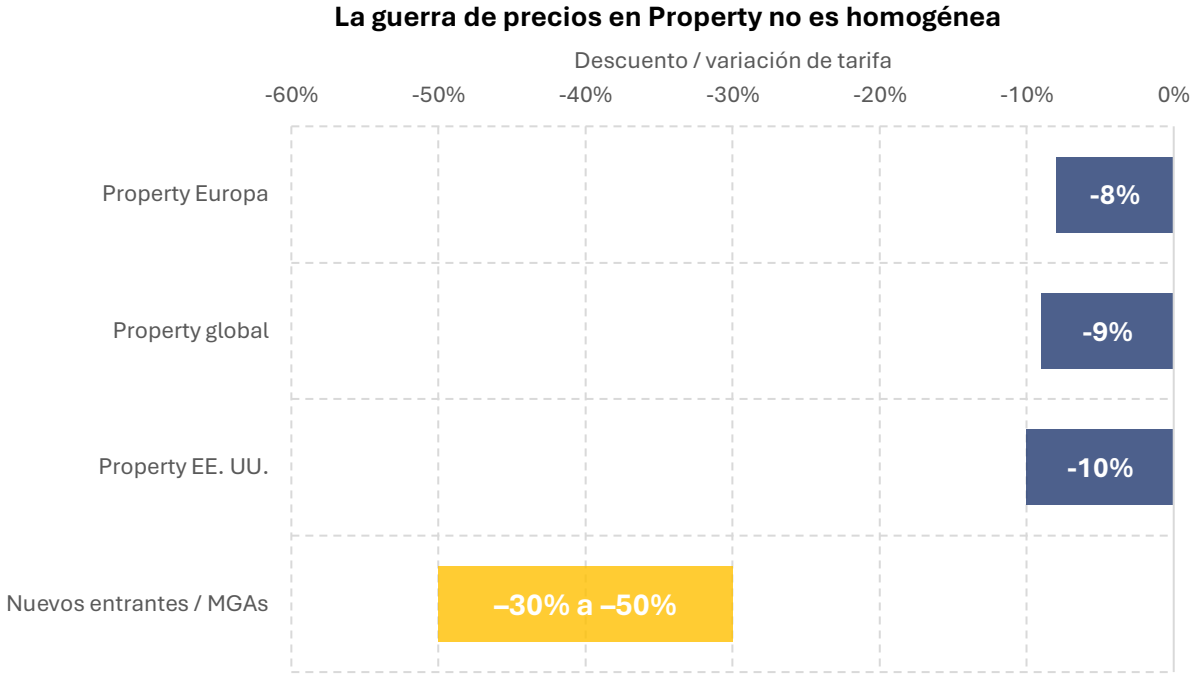
Ante este riesgo latente:

• Ahora es momento de optimizar: **renegociar primas, ampliar límites, mejorar condiciones**. Duncan Milne, de McGill and Partners, consiguió recientemente varios millones de dólares de ahorro y 500 millones adicionales en límites para un cliente de industria pesada.

• Pero **cuidado con el cortoplacismo**: elegir aseguradores únicamente por precio puede dejarle expuesto si el mercado gira, y girará, de eso no tengo duda. Hoy los ciclos “soft” y “hard” son mucho más cortos que antes, la banda de onda de los ciclos es mucho más corta. ¿Por qué? Muy sencillo: porque los desastres naturales que impactan en las reaseguradoras ya no se manifiestan con ciclos del año predecibles como antes, sino que son más aleatorios y frecuentes fruto del cambio climático, y una sola catástrofe mayor extemporánea en zona densamente poblada, con impacto en la mayoría de los mercados de reaseguro, puede endurecer mucho las condiciones de renovación al siguiente vencimiento en cuestión de pocos meses.

• Consideremos alternativas estratégicas: Will Porter, de Swiss Re Corporate Solutions, señala que algunos compradores están aprovechando los ahorros para reforzar sus cautivas o añadir coberturas paramétricas sobre su programa tradicional. Es una forma inteligente de usar el ciclo blando para construir resiliencia, no solo para reducir gasto.

• En Europa, hemos de revisar la exposición a eventos climáticos secundarios: si cualquier empresa tiene instalaciones industriales con grandes superficies de cubierta, parques solares o activos aeronáuticos, asegurémonos de que estas empresas tienen programas de seguros que contemplan adecuadamente el riesgo de granizo y tormentas convectivas.



Descuento/variación de tarifa
La oportunidad existe, pero el descuento extremo aumenta el riesgo de volatilidad futura

Casualty: la presión no cede

Mientras Property vive su particular "burbuja blanda", las líneas de responsabilidad civil cuentan una historia muy distinta.

En EE. UU. y Canadá, responsabilidad civil general (primary) (incluye RC de flotas):

- subidas de un solo dígito.
- Exceso de responsabilidad y umbrella:
- incrementos en la franja alta de dos dígitos (entre el 15% y el 20%).
- Auto en empresas pequeñas y medianas: presión continua, especialmente en flotas grandes y en jurisdicciones con alta litigiosidad.

Tim DeSett, de Hub International, resume el panorama: "Las líneas de Casualty siguen siendo el área más desafiante del mercado de seguros diversos". Los riesgos más difíciles de colocar son empresas con grandes flotas de vehículos, exposición compleja de productos y riesgos de instalaciones.

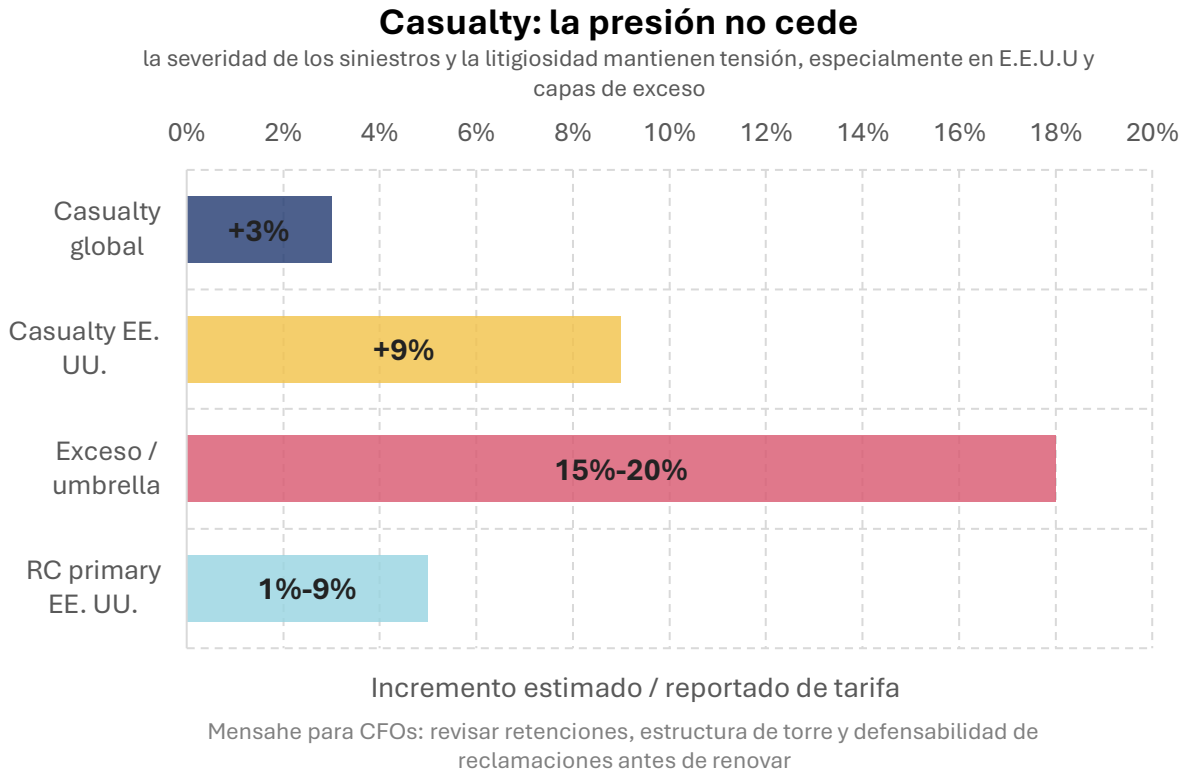
¿Por qué persiste la tensión? Fundamentalmente, porque la severidad de los siniestros sigue creciendo y **el sistema legal estadounidense, con su cultura de litigio y veredictos millonarios, no da señales de moderación**. Peter Caminiti, de Zurich, lo dice claramente: *los aumentos de tarifas "apenas siguen el ritmo de las tendencias de siniestralidad" y "no estamos abordando realmente los problemas sistémicos que existen, como el abuso del sistema legal".*

Europa: menos litigiosidad, pero sin complacencia

En el continente europeo, incluido Reino Unido, **la situación es más benigna**. No padecemos la cultura de litigio masivo ni los "nuclear verdicts" que disparan la siniestralidad americana a niveles estratosféricos.

Sin embargo, **sería un error caer en la complacencia**:

- **La inflación en costes de siniestros es real**: reparaciones, recambios de vehículos, mano de obra especializada y costes médicos han subido significativamente en los últimos tres años. Esto mantiene presionadas las líneas de Auto en flota de empresas pequeñas y medianas y Responsabilidad General, especialmente en Reino Unido, donde el mercado está más próximo al modelo anglosajón.
- **La "social inflation" se observa con atención**: aunque los tribunales europeos no conceden indemnizaciones comparables a las estadounidenses, existe una tendencia creciente a reclamaciones más agresivas y a una mayor predisposición a litigar, particularmente en sectores como el sanitario, el farmacéutico y el de productos de consumo.
- **Umbrella y Exceso**: las subidas son más moderadas que en EE. UU., pero los aseguradores europeos están siendo selectivos y las renovaciones de programas con siniestralidad adversa no son sencillas.



¿Qué significa esto para las empresas?

- **La tecnología sola no basta**: Dieter Korte, de Liberty Mutual, observa en flotas que muchas empresas han adoptado telemática y cámaras en vehículos, pero la tecnología solo funciona si se usan activamente los datos para gestionar a los conductores. S**elección, formación, políticas de uso de móvil y monitorización del comportamiento al volante marcan la diferencia**. "Las empresas que son inteligentes en esto lo reflejan en su historial de siniestros y, si tienen un accidente, en lo defendibles que son".

- **Umbrella y exceso requieren estrategia**: ante subidas sostenidas, hemos de revisar la estructura de la torre de responsabilidad. ¿Tiene sentido elevar retenciones? ¿Puede la cautiva de una gran corporación absorber capas de riesgo y coberturas que antes cedía al mercado asegurador? ¿Está optimizando la combinación de aseguradores en cada tramo cedido o retenido?

- **En Europa, no nos debemos relajar por comparación con EE. UU.**; solo porque la litigiosidad sea menor no significa que el riesgo esté bajo control. Trabajemos activamente en prevención, documentación de incidentes y defensa proactiva de las reclamaciones.

CYBER: el mercado comienza a endurecerse

Adrian Cox, CEO de Beazley, uno de los líderes globales en ciberseguros, confirmó que los precios de responsabilidad cibernética han empezado a subir en el segmento de pymes estadounidenses desde febrero-marzo de 2026, y la tendencia podría extenderse al “middle market”.

Beazley había alertado previamente de que partes del mercado ciber estaban infravaloradas. De hecho, su negocio en EE. UU. se contrajo el año pasado porque, en palabras de Cox, "*simplemente no seguimos las tarifas a la baja*".

Europa: endurecimiento y nueva regulación

La tendencia de endurecimiento también ha llegado a Europa. **Las primas para pymes comenzaron a subir a principios de 2026**, y algunas fuentes del mercado anticipan **incrementos que podrían alcanzar el 15% en determinados segmentos.**

Un factor adicional añade complejidad**: la entrada en vigor de la Directiva NIS2 de la Unión Europea, que amplía significativamente las obligaciones de notificación de incidentes cibernéticos y los sectores afectados**. Esto tiene dos implicaciones:

1. **Mayor exigencia de suscripción aseguradora**: los suscriptores están exigiendo evidencia de madurez en ciberseguridad, planes de contingencia para incidentes, segmentación de redes o gestión de accesos privilegiados, como condición para ofrecer términos competitivos.

2. **Complejidad en la gestión de siniestros**: los plazos de notificación más cortos y las potenciales sanciones regulatorias hacen que la coordinación entre asegurado, asegurador y autoridades sea más crítica que nunca.

¿Qué significa esto para las empresas y negocio corporativo en general?

Si nuestros clientes han disfrutado de primas ciber estables o a la baja en los últimos años, **preparémonos para un cambio de ciclo.**

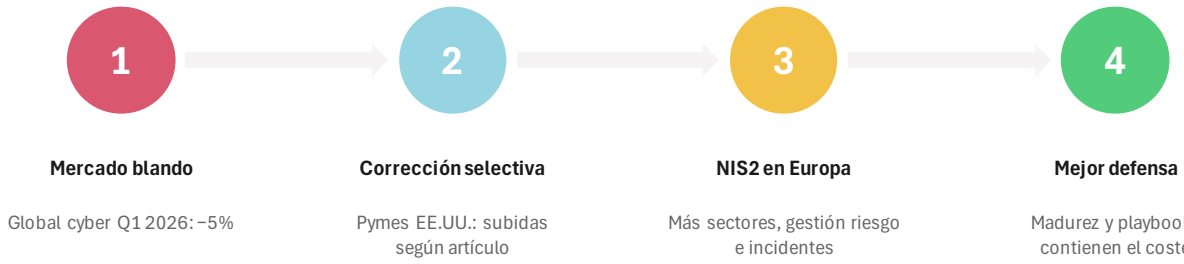
Más importante aún: **la mejor forma de contener costes en ciber no es negociar más duro, sino demostrar madurez en ciberseguridad.** Los aseguradores están usando inteligencia artificial y analítica

avanzada para discriminar riesgos con precisión creciente; las empresas con controles sólidos obtendrán mejores condiciones.

En Europa, además, asegurémonos de que las pólizas ciber y sus procedimientos internos están alineados con los requisitos de **NIS2. Una brecha de cumplimiento puede complicar significativamente la respuesta a un incidente y la recuperación del siniestro.**

Cyber: precio y cumplimiento empiezan a reencontrarse

Aunque el índice global aún refleja abaratamiento, la suscripción mira cada vez más la madurez real y el cumplimiento NIS2.



Conclusión: negociar Cyber ya no basta; hay que probar controles, respuesta y gobierno.

MI REFLEXIÓN FINAL: ¡¡ALINEAR RIESGOS CON ESTRATEGIA FINANCIERA!!

Después de cuatro décadas gestionando riesgos industriales, mi convicción es clara: **la gestión de riesgos no puede ser un ejercicio reactivo de renovación anual, ESO SE ACABA, un año es muy corto**

El entorno actual ofrece una ventana para:

1. Capturar valor en Property **sin sacrificar calidad de cobertura ni estabilidad de relaciones.**
2. Reforzar la gobernanza de Casualty, **integrando prevención, datos y estructura de programa.**
3. Anticipar el endurecimiento en Ciber **antes de que los precios se disparen.**
4. Incorporar la perspectiva europea: **no trasladar automáticamente los mensajes del mercado americano, pero tampoco ignorar las tendencias que, con retraso, acaban llegando.**

Todo ello exige una mirada estratégica **que conecte la gestión de riesgos con los objetivos financieros y operativos de la compañía.** No se trata de comprar seguros; se trata de proteger resultados.

Casimiro Rey
Director de Empresas y Negocio Internacional
Miembro del Comité de Dirección
Grupo Galilea S.L. (Söderberg & Partners)